

Gold richtig verkaufen

Ein Leitfaden rund um das begehrte Edelmetall.

Harald Kolerus. Gold ist nicht erst seit der Corona-Pandemie als „Krisenwährung“ beliebt; aber in manchen Situationen will man das Edelmetall nicht erwerben, sondern abgenutzte Stücke verkaufen. „Bruchgold“ sagen Fachleute zu dieser Art von Schmuck, der seine beste Zeit hinter sich hat und nur noch zum Einschmelzen taugt. Also besser gleich zu barer Münze machen; dabei den richtigen Weg zu finden ist allerdings nicht ganz einfach. Hier eine Orientierungshilfe.

Enorme Preisspannen

Einen guten Überblick verleiht ein Test des VKI: Hier wurden bei 20 Firmen in Wien und Innsbruck Schmuck sowie Münzen zur Kostenschätzung vorgelegt, die Ergebnisse waren erstaunlich: Der VKI berichtet, dass ein Händler ein Angebot von 60 % unter dem tatsächlichen Wert gestellt hatte. Überhaupt waren die Preisspannen enorm, der Unterschied bei den Angeboten reichte bis zu 65 %. **Edmund Gallei** vom VKI erklärt im Gespräch mit dem **Börsen-Kurier**: „Unser letzter großangelegter Test in diesem Bereich wurde 2015 veröffentlicht, ich rechne aber damit, dass der Markt in der Zwischenzeit ziemlich gleichgeblieben ist.“

Selbst unter die Lupe nehmen

Was also tun, um Schmuck sicher an den Mann zu bringen? Wir haben bei **Stefan Klausner** nachgefragt, er ist Altgold-Experte beim Edelmetall-Händler Philoro: „Man darf die emotionale Komponente nicht unterschätzen. Deshalb rate ich, als ersten Schritt zu Hause in aller Ruhe die betreffenden Stücke einzeln zu betrachten, um sicher zu entscheiden, wovon ich mich wirklich trennen will.“ Klausner berichtet, dass es vorkommen kann, dass potenzielle Verkäufer in der Filiale vor Abschluss unsicher werden: „Dann empfehle ich, noch einmal über mögliche Verkäufe zu schlafen. Es wäre schade, dem einen oder anderen Schmuckstück später nachzutrauern zu müssen.“

Ebenfalls empfiehlt der Experte, die entsprechenden Stücke vorab nach Feingehalt zu sortieren. Bei Gold erkennt man 14 Karat an der 585er Punzierung, bei 18 Karat findet man die 750er-Punzierung. Dann erfolgt die Abwägung mit einer genauen Küchen- oder noch besser Briefwaage. Auf der Homepage eines seriösen Anbieters wird nun der tagesaktuelle Goldkurs festgestellt. Klausner: „Auf philoro.at stellen wir einen Edelmetall-Rechner zur Verfügung, in den man das Gewicht eingeben und so leicht den Preis abschätzen kann.“

Seriöse Händler finden

Nun begibt man sich auf die Suche nach dem Juwelier oder Edelmetallhändler des Vertrauens. Ein Blick ins Internet schadet dabei nicht, hier kann man sich zumindest einen ersten Eindruck über die Seriosität von Anbietern bilden. „Wichtig ist dabei immer Transparenz. Man muss leicht erkennen können, wieviel wofür bezahlt wird. Anbieter müssen es dem Kunden leicht, nicht schwer machen“, so Klausner. Der Experte empfiehlt jedenfalls den persönlichen Kontakt, wobei mehrere verschiedene Anbieter aufgesucht werden sollten, um Angebote vergleichen zu können.

Der Kauf von Schmuck ist wiederum etwas anderes. Hier sucht man sich ja nach Lust und

Laune (sowie der eigenen Geldbörse) das „Objekt der Begierde“ aus. Dennoch kann auch hier nach der genannten Vorgehensweise die Seriosität des Händlers gecheckt werden, dabei immer auf die Transparenz achten. Tipp: Als reine Wertanlage ist der Kauf von standardisierten Barren oder Münzen übersichtlicher als von Schmuck.

No-Gos

Man sollte sich nicht auf einen Verkauf einlassen, wenn der Abwiege-Vorgang uneinsichtig ist. Außerdem sollte unbedingt klar sein, wie die Preisermittlung zu-

stande kommt. Auch hört man manchmal, dass unseriöse Anbieter während des Verkaufsgesprächs psychologischen Druck ausüben. Dann heißt es: Nein danke sagen und den nächsten Händler aufsuchen.

Stefan Klausner, Experte beim Edelmetallhändler Philoro, zeigt es vor: Seriöse Händler prüfen Altgold nicht im Hinterzimmer sondern immer vor dem Kunden



Foto: Philoro/Sabine Klimpt

Entgeltliche Einschaltung
Foto: BMF/Adobe Stock

bmf.gv.at/corona

Ausfallsbonus

Planungssicherheit bis zum Ende der Krise

 **Bundesministerium
Finanzen**

- Ersatz von bis zu 30 % des Umsatzes, max. 60.000 Euro pro Monat
- Bereits ab 40 % Umsatzausfall möglich

Alle Informationen auf bmf.gv.at/corona oder unter **050 233 770**